

**Vous désirez augmenter les ventes
de votre entreprise ?**



**Découvrez comme il est simple et avantageux
d'adopter le programme de cartes cadeaux
de LaCarterie !**

LaCarterie.ca

Pourquoi les consommateurs choisissent-ils les cartes cadeaux ?

Plusieurs facteurs socio-économiques peuvent expliquer la croissance fulgurante des cartes cadeaux au cours des trois dernières années. Leur popularité n'est certes pas étrangère au fait qu'il devient de plus en plus difficile de choisir un cadeau idéal pour une personne dont on ne connaît pas les goûts. Encore faut-il avoir le temps nécessaire pour le magasiner !

Néanmoins, c'est sans contredit l'offre de plus en plus accessible qui a fait grimper les ventes de cartes cadeaux au Canada et aux Etats-Unis. En effet, selon une étude de Statistiques Canada publiée en 2006, **82 % des 80 plus grands détaillants au pays ont mis sur pied un programme de cartes cadeaux pour les consommateurs**. Alors que ce pourcentage était d'à peine 53 % en 2003¹.



Les cartes cadeaux, une affaire de gros sous !

Selon une étude de la National Retail Federation, les consommateurs ont dépensé plus de 80 milliards de dollars aux Etats-Unis en 2006 pour ce type de produit². En moyenne, les consommateurs dépensent annuellement environ 200 \$ en cartes cadeaux soit environ 5,6 cartes par année³. Selon un sondage mené par American Express⁴, **66 % des répondants ont acheté une carte cadeau durant la période des Fêtes de 2006** comparativement à 57 % en 2005 et 55 % en 2004.

1. Voir Monica Weise, « Carte-cadeau : une carte gagnante pour tous », Analyse en bref, produit no 11-621-MIF2005029 au catalogue de Statistique Canada, mai 2005, <http://www.statcan.ca/francais/research/11-621-MIF/11-621-MIF2005029.htm>
2. Voir Claude Pêloquin, « Capitaliser sur le phénomène en vogue de la carte-cadeau », Réseau de veille en tourisme, février 2007, <http://veilletourisme.ca/2007/02/02/capitaliser-sur-le-phenomene-en-vogue-de-la-cartes-cadeau/>
3. Voir Jason Praw « Gift Cards Are Here To Stay-Wy retailers should take them more seriously! », J.C. Williams Group, 2004
4. http://home3.americanexpress.com/corp/pc/2006/gc_survey.asp

Avantages du programme de cartes cadeaux de LaCarterie

Lorsqu'un commerçant adhère au programme de cartes cadeaux LaCarterie, il bénéficie des avantages de commercialisation suivante :

- Votre carte cadeau sera offerte via notre réseau de distribution de commerces et boutiques affiliés à travers tout le Québec ;
- Votre carte cadeau sera également offerte sur notre site web LaCarterie.ca avec un hyperlien avec votre site web ;
- Vous serez en mesure d'accepter la carte cadeau LaCarterie comme moyen de paiement (cette carte sera distribuée via les présentoirs installés dans les pharmacies, marchés d'alimentation et stations-services à travers tout le Québec) ;
- Enfin, la carte cadeau LaCarterie sera également offerte au niveau corporatif et pourra être personnalisée à l'image des entreprises qui désirent l'offrir à titre de récompense pour leur clientèle et leurs employés.



Fonctionnement

du programme de cartes cadeaux de LaCarterie

Au niveau technologique

Installation, formation et entretien du terminal point de vente (TPV)

Chaque point de vente disposera d'au moins un TPV fourni gratuitement par LaCarterie. Ce TPV sera identifié au nom du commerçant. Il sera possible d'obtenir plus d'un TPV moyennant les coûts de programmation et d'acquisition dudit TPV.

Les services de formation et d'entretien des TPV seront dispensés par LaCarterie et son fournisseur le cas échéant.

Acquisition et initialisation des cartes cadeaux

LaCarterie se chargera de programmer les caractéristiques technologiques des cartes requises selon les besoins identifiés par le commerçant afin d'être reconnues par le système. L'achat et l'impression visuelle de ces cartes seront entièrement assumés par LaCarterie.

Mode d'utilisation des cartes cadeaux

Pour bénéficier de la valeur de la carte cadeau, le consommateur présente sa carte au commerçant qui récupère, au moyen de son TPV, le montant de la carte cadeau. Toutes nos cartes sont rechargeables.

Au niveau administratif

Traitement des données et production des rapports

Toutes les transactions recueillies par les TPV sont triées et analysées dans le serveur de gestion. LaCarterie fournit à tous les commerçants un accès Web pour visualiser le nombre de cartes cadeaux activées, les sommes utilisées ainsi que le solde de chacune des cartes en circulation. À chaque mois, LaCarterie fournit un rapport détaillé pour chacun de ses commerçants.

Support de première ligne

Notre département de soutien technique est toujours disponible 24 heures sur 24, 7 jours par semaine pour répondre à vos questions, ou pour répondre à vos courriels.

Fiabilité et sécurité du système

LaCarterie dispose d'équipements très sophistiqués et d'une expertise de premier plan en matière de sécurité informatique. Ainsi, la sécurité des logiciels et des équipements est assurée par LaCarterie. De plus, les équipements ainsi que l'archivage des données de l'ensemble du système informatique sont entreposés dans un lieu sécuritaire dont l'accès est limité et contrôlé quotidiennement.

Au niveau marketing

Production du matériel promotionnel

Nous vous offrons également différents accessoires promotionnels afin de promouvoir et mettre en valeur vos cartes cadeaux (voir document en annexe intitulé emballages LaCarterie).

Les cartes de « visite » de LaCarterie contribuent non seulement à renseigner les acheteurs potentiels de vos cartes cadeaux mais elles augmentent le prestige de votre établissement.



Investissement requis

L'activation du programme de carte cadeau de LaCarterie nécessite un investissement annuel de la part du commerçant pour :

- la programmation du terminal point de vente (TPV) ou du lecteur USB à bande magnétique fourni gracieusement par LaCarterie ;
- la promotion et la vente des cartes cadeaux du commerçant via le site web www.lacarterie.ca (incluant la conception et l'hébergement de la page web promotionnelle du commerçant ainsi qu'un hyperlien sur le site du commerçant le cas échéant) ;
- la promotion et la vente des cartes cadeaux du commerçant via les commerces et boutiques affiliées.
- les frais de gestion des cartes cadeaux, incluant la production des rapports mensuels portant sur la vente et l'utilisation des cartes cadeaux activés par le commerçant.

Redevances pour les cartes cadeaux vendues par LaCarterie

Un montant représentant 15 % de la valeur des cartes cadeaux est exigé à titre de commission sur les ventes effectuées par LaCarterie au profit du commerçant.

N.B. Le montant de la carte cadeau devra être déduit du coût total du bien ou du service facturé après le calcul des taxes à la consommation, conformément aux Lois en vigueur au Canada.





LaCarterie, votre nouvelle façon d'offrir un cadeau !

LA CARTERIE.ca

Téléphone : 418 802-0389

Courriel : info@lacarterie.ca